De uitgever en zijn bedrijf

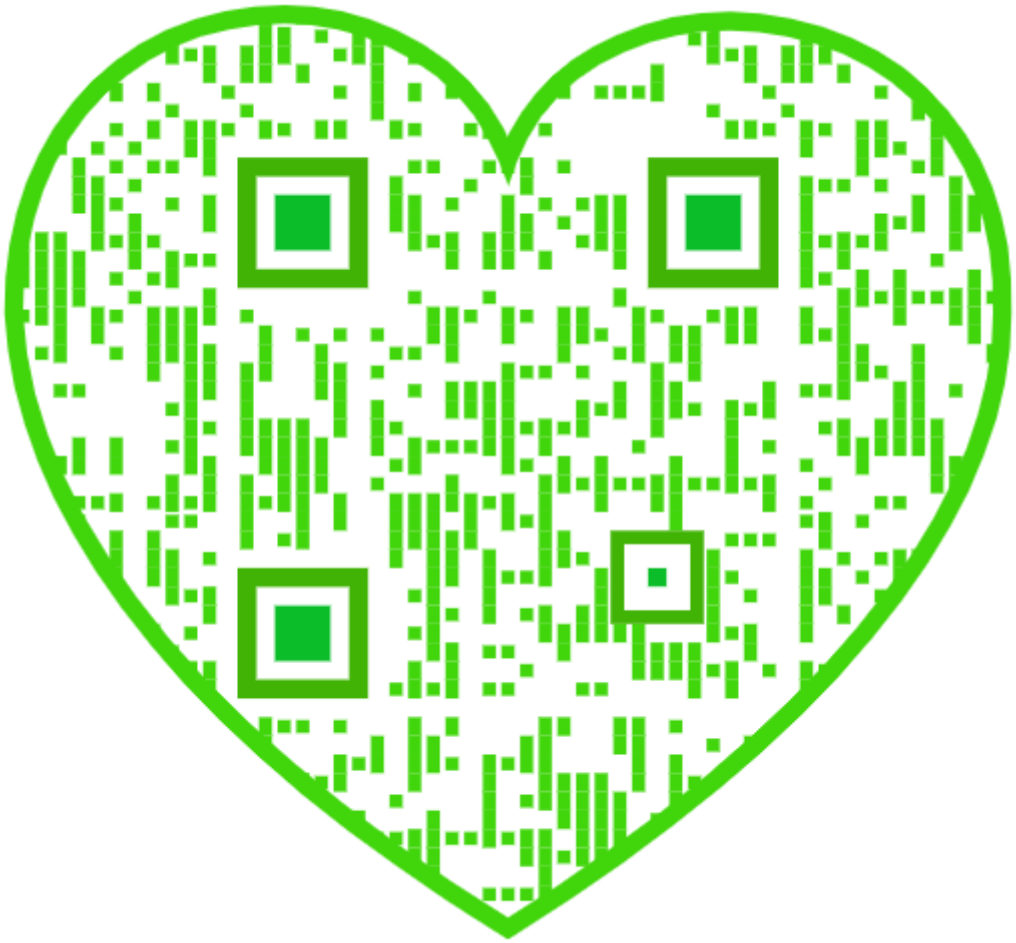
Johan Tersteeg

bron
Johan Tersteeg, *De uitgever en zijn bedrijf*. Nederlandsche Uitgeversbond, Amsterdam 1930

Zie voor verantwoording: https://www.dbnl.org/tekst/ters002uitg01_01/colofon.php

Let op: boeken en tijdschriftjaargangen die korter dan 140 jaar geleden verschenen zijn, kunnen auteursrechtelijk beschermd zijn. Welke vormen van gebruik zijn toegestaan voor dit werk of delen ervan, lees je in de gebruiksvoorwaarden.

dbnl digitale bibliotheek voor de Nederlandse letteren



De uitgever en zijn bedrijf

IN het bloeitijdperk van causaliteits- en erfelijkheidsleer heeft een fransch medicus, dr. Toulouze, getracht iemand geheel ‘uit te leggen’, door zich tot in de kleinste bizonderheden te documenteeren omtrent de faits et gestes van zijn proefpersoon. Het was in die curieuste aller eeuwen, de negentiende, achteraf door Léon Daudet stupide genoemd (maar wat heeft nu een oordeel achteraf voor waarde? het is vertroebeld door latere invloeden, zooals een laboratorium-cultuur of een hoeveelheid absolute alcohol in het oogenblik, dat men ze aan de lucht blootstelt, reeds iets anders is dan een seconde te voren), doch voor altijd merkwaardig door haar geest van grondigheid en, n'en déplaise Daudet, heel wat amuzanter, en dus verstandiger, dan de twintigste, - doch ai, ook dit is een oordeel achteraf... Hoe dan ook, de methode van den doctor was karakteristiek negentiende-eeuwsch, van een naturalisme zoo zuiver, dat zij zich voor haar debuut - wie kon eerder en beter in aanmerking komen? - Emile Zola uitkoos. Het is begrijpelijk, dat deze hardnekkige verzamelaar van documents humains zich voetstoots voor de proef leende, en nu ging de heer

Toulouze aan het werk: de hartklop, de ademhaling en de polsslag; het gewicht; de gewoonten, de voorkeuren en de tegenzinnen; het aantal kiezen en haren; de oordeelssnelheid; de aard der stofwisselingsproducten; de hoeveelheid dagelijksch voedsel; de wijze van kleeden en loopen; de woordkeus; de mate van stiptheid, humor, waarheidszin, eetlust en schoonheidsgevoel; de verhouding tot vrouwen, belastingambtenaren, vlooien en draaiorgels, - alles, alles werd geteld, gewogen, gemeten, bekeken, afgeluisterd en geregistreerd. En uit de som van deze duizenden waarnemingen zou de complete Emile Zola kunnen worden verklaard: zijn hoe, zijn wat, zijn waarom, - alleen, helaas (maar de stupide dix-neuvième siècle wàs zoo materialistisch), niet zijn vanwaar en waarheen. En daarom al moest het experiment mislukken, want er is een grens aan het aantal onbekenden in een vergelijking, en voor de oplossing van een raadsel is het noodig over àlle gegevens te beschikken.

Zou de twintigste eeuw beter hulpmiddelen en ruimer inzicht bezitten, om de onderlinge kennismaking tusschen menschen te vergemakkelijken? Het lijkt mogelijk: zij is specialiste in zielkundige ‘tests’; zij verstaat de kunst der psychanalyze; zij ontfutselt ons, op de wijze van den illuzionnist

die uit onzen hoed een konijn en uit onzen zijzak de vlag van San Marino opdiept, dingen waarvan wij zelf niet wisten dat wij die bezaten. In elk geval houdt zij veel meer dan haar voorgangster rekening met de geestelijke en, om een Bollandisme te gebruiken, de zielige elementen waaruit wij de eer hebben te zijn samengesteld. Maar ach, maakt dat de zaak niet des te gecompliceerder en heeft niet ten slotte elke vermeerdering van ons weten de zekerheid verhoogd dat wij niets weten? Niets zullen weten?

Ignorabimus! Hoe weinig aanmoedigend het den weetgierigen lezer, die nu eens tot in de verste schuilhoeken den uitgever en diens bedrijf hoopt te gaan leeren kennen, moge toeklinken, dat hem al bij het eerste woord zulk een sombere waarschuwing wordt voorgehouden, deze mocht niet uitblijven, omdat die lezer bedrogen zou uitkomen wanneer hij in den waan werd gebracht dat eenig ambt, bedrijf, vak, beroep of welke sociale bezigheid ook (behalve dan koken) volledig uit een receptenboekje te leeren en te verstaan is. En menige kookster of kok zal hier opmerken, dat voor de edele culinaire kunst (zuster van de uitgeefkunst, daar deze den geest, gene het lichaam van voedsel voorziet) evenmin de voorschriften der theorie voldoende leering geven; immers het ko-

ken is een delicaat proces, waarin, wil het gunstig verloopen, een groot deel van de persoonlijkheid der bereidster moet gelegd worden, zoodat een gerecht van groen moes, dat met liefde is klaargemaakt, beter smaakt dan een gemeste os zonder die kruiderij. En ziedaar een tweede punt van overeenkomst met de kunst van uitgeven: ook deze wordt sterk door persoonlijke elementen gekenmerkt; veel meer dan een fabrikant van baksteenen of een vervaardiger van vischnetten, legt de uitgever een stuk van zichzelf in het product dat hij ter wereld brengt, hoezeer dit voor een groot deel is, voor een nog grooter deel schijnt, het werk van anderen.

Met de bovenstaande beschouwing werd dan ook, ter inleiding van den uitgever en zijn bedrijf, niet te diep gedolven. Misschien naar de meening van hen, die in den een slechts een tusschenpersoon, in het ander een handreiking zien. Zeker niet naar het oordeel van wie ervaren hebben, hoe krachtig de individualiteit, de menschelijkheid van den uitgever zich in zijn arbeid doen gelden; hoe scheppend deze arbeid is; hoezeer inderdaad in het uitgeversbedrijf persoon en werk niet van elkaar zijn te scheiden.

[I]

HOE begint de uitgever? Dat is een vreemd geval. Hij kan niet, zooals een ander handelsman, waren inslaan, zelfs niet alle grondstoffen die hij noodig heeft, daar immers alleen papier en drukinkt, om er een paar te noemen, hem niet baten zoo hem de geestelijke grondstof ontbreekt. Hij begint met niets. Ten minste, wat zijn voorraad betreft. Kapitaal moet hij natuurlijk hebben, zoowel voor zijn bedrijf, als om van te leven gedurende den tijd dat zijn zaak niets opbrengt. En dit laatste duurt vrij lang, want in boeken gaat veel geld steken. Het is dan ook met heel wat jonge uitgevers misgeloopen, die meenden dat het een heerlijk werk moest zijn, het eene prachtig uitgedoste diepzinnige of dichterlijke of geestige werk na het andere te doen verschijnen; die daaraan het erfdeeltje van hun tante waagden, en die het met verbluffing al bizonder gauw op zolder in bedrukt papier zagen vastgelegd. Behoorlijk veel contante gelden moeten dus tot zijn eerste uitrusting behooren, en verder een installatie, die nu niet zoo heel kostbaar behoeft te zijn, daar zijn werk niet het bezit van machines, vrachtschepen, loodsen, kranen of dergelijk duur en omvangrijk bedrijfsmateriaal vereischt; den eersten tijd zal hij in het levensspel, dat hij gaat opvoeren, vrijwel alle rollen zelf vervullen, als de grande utilité die hij trou-

wens in zekere mate wel altijd blijven zal in zijn bij uitstek persoonlijk vak, dat steeds tot in kleinigheden doordrongen wil zijn van des leiders geest.

Nu moeten de boeken gemaakt worden, en dat is niet zoo eenvoudig. Welke? Heeft de beginnende uitgever relaties - en ziehier een punt van groote beteekenis: goede relaties zijn den uitgever een onmisbare uitrusting -, die hem belangrijke manuscripten hebben toegezegd, waarvan op goede gronden een spoedig verkoopsucces mag worden verwacht (maar ach, welk een wereld van twijfel, onzekerheid en teleurstelling wordt tegelijk met het noemen dezer mogelijkheden opgeroepen!), dan kan hij spoedig aan den slag gaan. Moet hij echter gaan verzinnen, zoeken, vragen, dan duurt het nog eenigen tijd eer hij op weg is. En die weg is moeilijk en lang; bezet met hinderpalen, die het afleggen ervan met vallen en opstaan illustreeren. Het eene boek gaat beter dan het andere; het andere verbruikt de winst van het eene; vergissingen en tegenvallers brengen schade; de voorraad op den zolder neemt benauwend toe; een veel belovende uitgave moet worden achterwege gelaten omdat er al zooveel kapitaal in dien voorraad gestoken werd; de kansen op mislukking, kortom, zijn de eerste jaren groot. Jaren, inderdaad; want het is gemakkelijk te begrijpen, dat ook

de van meet aan goed marcheerende uitgeverszaak eerst na geruimen tijd bevredigend rendeert, juist omdat zij haar handelsartikel stuk voor stuk fabriceeren moet en het niet in massa kan aanboren, uitgraven, plukken of opvisschen. Er moet, om een betrouwbare basis te verkrijgen, eerst een flinke voorraad zoogenaamd fonds zijn; maar bij het vormen daarvan dreigt dan nog een vicieuze cirkel, want naarmate het fonds toeneemt, stijgen de administratiekosten, en de administratie van den uitgever is bedenkelijk omvangrijk en méticuleus.

[II]

WIE zich nu door deze aanvangsmoeilijkheden niet laat afschrikken en vertrouwt op de duizend heerlijke ideeën die hij in zijn hoofd heeft (o: *hij* weet wel wat hij met succes zou kunnen uitgeven!), die ga eens na, wat er nog meer dan denkbeelden in het uitgevershoofd behoort aanwezig te zijn.

De goed beslagen uitgever moet letterlijk van alles weten. Met wie heeft hij al niet te maken? Met den papierhandelaar, den binder, den cliché-fabrikant, den illustrator, den zetter, den drukker, den redacteur, den boekverkooper, den colporteur, den advertentie-reiziger. Hij moet al hun bedrijven kennen; in staat zijn hun werkzaamhe-

den te beoordeelen en te controleeren; hun procédés begrijpen. Niet alleen uit een oogpunt van prestige, opdat hij in zijn besprekingen en onderhandelingen met deze lieden niet een dwaas figuur sla, maar ook omdat hij, commercieel gesproken, niet van hen afhankelijk mag zijn; een koopman zonder warenkennis op zijn gebied is een absurde figuur.

De uitgever moet dus papier kunnen koopen, en daarbij is een vrij omvangrijke kennis van dit zeer veelsoortige en moeilijk te beoordeelen materiaal onmisbaar. Hij kan het niet stellen buiten een inzicht in de techniek van binden en brocheeren en de daarbij te gebruiken grondstoffen. Hij dient heel goed te weten wat een cliché is; hoe dit zijn oorsprong vindt in een licht-gevoelige metalen plaat waarop men door een fotografisch negatief heen het licht heeft laten vallen, en aan welke eischen deze waarlijk zeer vernuftige uitvinding heeft te voldoen. Zijn kunstzin moet genoeg ontwikkeld zijn, dat hij het werk van den verluchter zijner boeken artistiek en op zijn geschiktheid voor reproductie naar allerlei methoden kan waardeeren. En dan de zetter en de drukker; welk een verwikkelingen en worstelingen heeft hij met die beiden niet te ontwarren en uit te strijden! Een uiterst samengesteld, veelomvattend en

moeilijk te doorgronden bedrijf zijn de moderne zetterij en drukkerij, waarin de techniek tot uitersten van schrandere en verwikkelde vondsten is gegaan, die nog met den dag worden verfijnd en uitgebreid. Het is niet genoeg, dat de uitgever van hoog-, vlak- en diepdruk weet; dat de wegen van licht- en steendruk, van rotogravure en offset hem duidelijk zijn; dat hem bekend is hoe de eene zetmachine, de monotype, losse letters giet, de andere, de linotype, geheele regels; - wil hij zijn zet- en zijn drukwerk tot op het schoonst verzorgd in de wereld zenden, dan helpt er niets aan of hij moet de practijk van het zetten en drukken tot in zekere détails overzien. Komt hij bij den binder al ver met een mondje-vol conversatie over aanleggen, rondzetten, afpersen, bruineeren, nieten en dergelijk jargon; kan hij het bij den cliché fabrikant desnoods een eind brengen met aanwijzingen omtrent zink of koper, lijncliché of autotypie, fijn of grof raster; zal de papierhandelaar hem wel voorthelpen als hij maar geen domheden zegt over formaten, gewichten, qualiteiten, hoeveelheden, - het zetten en het drukken mogen weinig geheimen voor hem hebben, want het wezen van het boek blijft toch in het typographisch gedeelte vervat. De goed onderlegde uitgever zal dan ook gedurende zijn leertijd liefst in al de aan zijn vak verwante bedrijven een

tamelijk langdurig en aandachtig kijkje hebben genomen, maar aan den bok heeft hij, zoo eenigszins mogelijk, zelf gestaan, met een blauwen kiel aan en den zethaak in de hand. En op nog een ander belangrijk gebied van de boekenwereld moet de uitgever, wat hij dan ook van zijn opleidingsprogramma meent te mogen schrappen, onvoorwaardelijk thuis zijn: in den boekhandel. De boekverkooper is zijn intermédiair bij het publiek; diens wenschen, nooden, ervaringen dient hij grondig te kennen. Zonder een periode van practische werkzaamheid in een boekwinkel is hij eigenlijk niet compleet. Desnoods kan hij het wel zonder diepere kennis stellen van het zeer eigenaardige geslacht der colporteurs en advertentiereizigers, welks werkzaamste en productiefste leden vaak het sterkst le défaut de leurs qualités toonen en waarmee een geregelde en bevredigende omgang meestal slechts tactvollen en sterken karakters goed bekomt. Vele uitgevers hebben uit den aard van hun fonds niets met deze lieden te maken; anderen willen niet met hen te maken hebben. De noodzaak der jaren na den oorlog, die tot steeds verder grijpende exploitatie-methoden heeft gedwongen, laat echter dikwijls in deze aangelegenheid de keuze niet vrij.

Sommige uitgaven, namelijk die van journalis-

tieken aard, hebben den steun eener advertentie-opbrengst onder alle omstandigheden noodig. Het zal duidelijk zijn, dat deze noodzakelijkheid zich, over de uitgaven van periodieken aard - eenmaal in de drie of twee maanden, maandelijks, veertiendaagsch, wekelijks, twee-, drie- of viermaal per week (er zijn allerlei variëteiten) verschijnend - tot aan het dagblad, met soms drie uitgaven in het etmaal, telkens scherper toespitst. De inkomsten van het dagblad zijn slechts tweeledig: die uit de abonnementen en die uit de advertenties; nergens speelt de laatstgenoemde post zulk een belangrijke rol, want de opbrengst der abonnementen en van den verkoop van losse nummers (in ons land niet van zulke groote beteekenis als elders) is nooit meer dan een gedeeltelijke kostendekking geweest, en daarbij heeft de abonnementsprijs der kranten den laatsten tijd een neiging tot dalen. Doch ook vele andere periodieken kunnen het niet zonder de hulp van annonces stellen; uitgevers die zich op dit gebied eenigszins specialiseeren, hebben dus al dra een vrij omvangrijke advertentie-afdeeling te beheeren, welke haar eigen zorgen en moeilijkheden meebrengt.

Evenzeer, zij het van andere soort, brengt de verhouding tot de redacties beslommeringen mee; hoe hooger het peil van tijdschrift of blad, des te

meer karakter, tact, bekwaamheid en koopmanschap zijn er noodig om evenwicht te bewaren tusschen journalistieke en commercieele aanspraken. Het is begrijpelijk, dat een redactie, welke de idee, belichaamd in het blad of het tijdschrift waarvan zij de journalistieke leiding heeft, in volle vrijheid wil belijden en ontwikkelen, zich een groote mate van onafhankelijkheid wenscht te zien toegekend. Niet minder evenwel ligt het voor de hand dat hij, die de geldmiddelen aan zulk een onderneming verschaft en dus het stoffelijk risico ervan draagt, haar niet alleen als middel tot verspreiding van ideeën, doch ook als een handelsobject ziet, waarmede hij winst verlangt te behalen en dat hij niet onbeperkt aan de inzichten zou kunnen overlaten van een redactie, voor wie de verdediging van een beginsel meer mocht beteekenen dan het verlies van den laatsten abonné. Van schermutselingen tusschen directies en redacties zou veel te verhalen zijn. Sommige gingen in een openlijken, enkele bovendien in een zeer fellen strijd over; de herinnering aan klassieke voorbeelden daarvan leeft in vakkringen en ook bij buitenstaanders nog voort. Wat laatstgenoemden betreft, zoowel onberedeneerde gevoelsoverwegingen als gemis aan redelijk en zedelijk handelsbegrip hebben hen maar al te vaak verleid

hun sympathieën ten opzichte van de strijdende partijen verkeerd te plaatsen.

Gelukt het, voor een periodieke of een dagelijksche uitgave een redactie te vinden, die de positie van alle belanghebbenden goed begrijpt, dan is reeds veel bereikt, en een verstandig uitgever zal er in zulke omstandigheden niet aan denken zich onnoodig in haar zaken te mengen, integendeel toegeven dat zijn medezeggenschap van dat oogenblik tot een minimum behoort te worden beperkt. Zijn de begrippen van het mijn en dijn te dezen opzichte niet geheel zuiver, zooals dat bij zekere zoogenaamd populaire bladen of blaadjes wel het geval is, dan ontstaat soms een verband tusschen redactioneele en advertentie-kolommen, dat streng moet worden afgekeurd. Het is overigens in het algemeen noodig, op het strikt van den redactioneelen inhoud afgescheiden te houden advertentie-gebied ruggegraat te toonen tegenover de dikwijls onbillijke en soms immoreele eischen van zekere adverteerders, die het reclame-gedeelte voor niets te goed achten enzich als minste voorwaarde daarin wenschen te bevoordeelen ten koste van hun concurrenten. Het advertentie gebied heeft een gevaarlijke helling, waarlangs te eerder wordt afgegleden, naarmate de opbrengsten ervan minder kunnen worden gemist.

[III]

ZOO komt dan, om nu tot den boeken-uitgever terug te keeren, deze veelzijdige figuur voor het samenstellen, verkoopen aan den boekhandel, doen verschijnen en handhaven van zijn uiterlijk zich zoo eenvoudig voordoend artikel, het boek - een hoeveelheid bedrukt papier, bijeengehouden door een band of een omslag, en dan in een winkel te koop gelegd -, in aanraking met vele en velerlei menschen, beroepen, grondstoffen, technieken, en van al die elementen en hun werkingen moet hij een meestal zeer vergaande kennis bezitten.

Daar de boekverkooper de natuurlijk aangewezen persoon is om, gesteund door de ruchtbaarheid welke de uitgever aan het verschijnen zijner producten geeft, deze voortbrengselen onder het publiek te verspreiden, ligt het voor de hand dat over diens werkzaamheid nog eenigszins uitvoeriger gesproken dient te worden.

Ook aan den boekverkooper worden hooge eischen gesteld, welke zich in dezen tijd van steeds, volgens menig een onrustbarend toenemende uitgeversbedrijvigheid klemmender dan ooit doen gevoelen. Hij moet niet alleen iemand met algemeenen commercieelen aanleg zijn, maar bovendien de beschaving en de ontwikkeling bezitten, welke door den aard van het artikel, dat hij ver-

koopt, zeer in het bizonder worden verlangd. Al zal het hem onmogelijk zijn van alle boeken, waarnaar men hem vraagt, een grondige kennis te verkrijgen, hij moet toch in groote trekken met de literatuur van vele landen, in de eerste plaats met de nederlandsche, zoodanig vertrouwd zijn, dat hij als voorlichter van zijn bezoekers kan optreden. Bedenkt men, dat nieuwe uitgaven in allerlei talen (en de nederlandsche lezer is een polyglot) zich van dag tot dag in zijn magazijnen hooger opstapelen, dan begrijpt men ook, welk een rustelooze werkzaamheid van hem wordt gevergd, wil hij, al is het slechts in algemeenen zin, zijn vak blijven beheerschen of althans overzien. Deze taak wordt nog verzwaard door dezelfde moeilijkheid, welke zich in het uitgeversbedrijf zoo nadrukkelijk doet gevoelen, namelijk de uitgebreidheid en de vergaande gedétailleerdheid der administratie. Men mag dan ook zonder overdrijving zeggen, dat de boekwinkelier, wien het gelukt zijn voorraad, en het vele dat hij onmogelijk alles in magazijn kan houden, voldoende te kennen; zijn zoo verscheiden publiek, dat de uiteenloopends te smaken, grillen en verlangens aan den dag legt, met voortvarendheid en succes te bedienen; zich door het houden van een nauwkeurig en minutieus beheer elk oogenblik den stand van zijn zaak overzichte-

lijk te kunnen voorstellen, en ten slotte door onophoudelijke arbeidzaamheid zijn onderneming tot bloei te brengen, - dat deze deelhebber aan de verspreiding van het boek en daarmede aan den opbouw der cultuur een man is van meer dan gewone gaven; van een energie, welke opgewassen is tegen een voortdurend en inspanning vragend beroep op bekwaamheid, kennis van zaken en menschen, tact, goedgehumeurdheid, werklust, kortom op vele en velerlei eigenschappen van hoofd en van hart. Terwijl in het algemeen het winkelbedrijf hoe langer hoe minder warenkennis gaat vragen, daar immers fabrikant en groothandelaar ten opzichte van vervaardiging, bereiding, afweging, aanprijzing, waarmerking en verpakking den winkelier diens aanvullende werkzaamheid zoo grondig uit de hand hebben genomen, dat hem niet veel meer rest dan het gevraagde artikel over de toonbank aan te reiken, worden van den boekverkooper met den dag meer vakkennis gevraagd en meer innerlijke bekendheid met de tallooze, elk een eigen karakter dragende verkoopsobjecten, die hij in zijn magazijn al of niet voorhanden heeft. Een eisch zoo zwaar, dat zich in den boekhandel (en men denke hier aan een soortgelijk verschijnsel in de medische practijk) reeds teekenen van specialisatie vertoonen.

Het spreekt wel vanzelf, dat niet iedere boekverkooper het hier aangegeven hooge peil van capaciteiten heeft bereikt, en ook tegenwoordig treft men nog professioneele verkoopers van boeken aan die men niet ten volle professionals zou mogen noemen; ja, er zijn van die luchthartige idealisten, wien het toeschijnt dat er evenzeer voor den boekhandel als voor de uitgeverij niet veel meer noodig is dan eenige goede wil en een voorraad boeken. Verreweg het grootste aantal van onze nederlandsche boekwinkeliers bezit echter een vakkundige grondigheid, welke met eere genoemd en geroemd mag worden, en van hun plaatselijke vereenigingen bemoeien er zich met onophoudelijken ijver om, onder meer door het stichten en besturen van opleidingscursussen, het geestelijk en koopmanschappelijk niveau van haar leden tot een achtenswaardige hoogte te doen stijgen.

Dat tusschen den vervaardiger en den verspreider van boeken naar nauwe samenwerking wordt gestreefd, ligt voor de hand. De boekverkooper is de aangewezen, de natuurlijke verbinding tusschen uitgever en publiek, en meer nog dan elders - de aardrijkskundige beperktheid van ons land geeft er aanleiding en gelegenheid toe - bestaat er in Nederland veelvuldige en persoon-

lijke aanraking tusschen de beide hoofdfiguren van het boekbedrijf.

Uitgevers en boekverkoopers ontmoeten elkaar in de groote en belangrijke, gedurende de 114 jaar van haar bestaan haar werkingssfeer steeds uitzettende 'Vereeniging ter bevordering van de belangen des Boekhandels', welke ook drukkers, binders, papierhandelaars, chemigrafen, veilinghouders, en wie nog meer tot de historie van het boek bijdragen, onder haar leden telt; deze standsvereeniging heeft tot doel de niet altijd even eenvoudig in onderlinge harmonie te brengen belangen der verschillende groepen billijk en bevredigend tegen elkaar af te wegen. Tot de instellingen der 'Vereeniging', welke te Amsterdam een statig gebouw op een der oude grachten in eigendom bezit, behoort het Bestelhuis van den Nederlandschen Boekhandel, een organizatie welke hier niet onvermeld mag blijven, daar zij, door als centraal distributiepunt te dienen van alle zendingen tusschen uitgever, boekverkooper en andere aangeslotenen, een vernuftig en ten zeerste de expeditiekosten verlichtend stelsel verwezenlijkt, en in haar werking en algemeene aanvaarding vrijwel een unicum mag worden genoemd.

Maar intiemer, meer van man tot man, brengt de zoogenaamde aanbiedingsreis de personen van

uitgever en boekverkooper bijeen. Hoewel het toenemend aantal uitgevers en boekverkoopers, evenals de stijging der boekenproductie, het hoe langer hoe bezwaarlijker voor de eerstvermelden maakt om al hun nieuwe uitgaven hetzij persoonlijk, hetzij bij monde van een vertegenwoordiger, vóór de verschijning aan de laatstgenoemden te gaan aanbieden, die, wat hun aangaat, reden hebben om zich over een steeds groeiende hoeveelheid bezoeken te bezwaren, - toch blijft men in het boekenbedrijf zeer aan de traditioneele aanbiedingsreis hechten. Zij veroorzaakt den uitgever hooge kosten; zij is inspannend en tijdroovend; doch zij geeft gelegenheid om de waarde en de beteekenis der nieuw verschenen boeken toe te lichten en voorts ter plaatse na te gaan in hoeverre de uitgaven van ouderen datum nog voldoende in den boekwinkel vertegenwoordigd zijn. Als verkenningstocht, om de stemming en de wenschen van boekhandel en publiek te leeren peilen, heeft zij voorts een zeer nuttige zijde. Wat den boekverkooper betreft, hij vindt, behalve in de voorlichting, bij vooruitbestelling in een extra rabat de belooning voor het aanhooren van zijn bezoeker, die zelf, overigens, door zulke bestellingen in staat gesteld wordt zich een becijferden indruk te vormen van de toekomst zijner voorge-

nomen uitgaven. Als een nadeel van de aanbiedings-gewoonte wordt soms gevoeld, dat men een werk, vooral wanneer het actueel belang heeft, niet altijd kan laten verschijnen op het gewenschte oogenblik, doch afhankelijk is van den duur der tournée, waartoe het gebruik van den vóór-verkoop verplicht. Ook levert de aanbiedingsreis niet altijd de voldoeningen op welke men ervan verwacht, daar het wel eens gebeurt dat een werk bij de aanbieding slechts weinig sympathie ontmoet en het aantal vooruit gekochte exemplaren ervan gering is, waarna dan de uitgave door het publiek toch met graagte ontvangen wordt. Maar ook de boekverkooper bezit niet de gave der onfeilbare prognoze, en over het algemeen kan gezegd worden dat zijn steun gedurende de aanbiedingsperiode voor den uitgever van hooge waarde is. Menigmaal heeft een boek zijn verkoopsucces mede voor een groot deel te danken aan de wijze, waarop bekwame, vooruitziende boekhandelaars, reeds dadelijk de beteekenis der uitgave op haar juiste waarde schattend, begonnen zijn hun omgeving ervoor te interesseeren.

Uitgever en boekhandel zijn elkander onmisbaar.

[IV]

HET kan den lezer niet ontgaan zijn, dat hier tot nog toe over het boek en zijn wording gesproken werd alsof iedereen en alles er aan te pas komen behalve de schrijver en diens geschrift. Inderdaad, het valt niet te ontkennen: er zijn een auteur en een manuscript noodig, wil de samenwerking der hierboven genoemde personen en krachten leiden tot het vooropgezette doel, de verschijning in druk van een boek. Het schijnbare verzuim zou goedgepraat mogen worden met de verzekering, dat hier natuurlijk van achterstelling geen sprake kan zijn en wel integendeel juist de groote belangrijkheid van den schrijver en zijn aandeel reden geven daaraan een afzonderlijke beschouwing te wijden. Doch wie tot taak heeft de onderlinge verhouding van auteur en uitgever te schetsen, zij het ook nog zoo vluchtig (aard en omvang van dit boekje nopen trouwens tot een zeer beknopte behandeling ook van de andere onderdeelen der gegeven stof), die mag bekennen dat aarzeling hem tot uitstel verleidde van een immers zóó teeder, zóó persoonlijk onderwerp.

Een geleerd nederlandsch medicus, evenzeer ervaren in boeken als in menschen, intiem kenner van de gevoelsverhouding tusschen man en vrouw, heeft in zijn standaardwerk op het natuurlijk antagonisme tusschen deze beiden gewezen

als op een verschijnsel dat in de rede ligt en waarvan de afwezigheid te meer zou moeten verwonderen naarmate er zich een inniger band van genegenheid knoopt; liefde en haat zijn gradaties van eenzelfde aandoening, aan welker tegenover elkander liggende uiteinden zij als ongelijknamige polen zijn geplaatst. Zou er iets van een dergelijk antagonisme mogen vermoed worden in de ongetwijfeld ook intieme relatie tusschen uitgever en schrijver, als men denkt aan de (overigens, als al haar soortgenooten, mank gaande) vergelijking welke wel gemaakt is tusschen de strubbelingen, voorkomend onder echtelieden over de rechten op de opvoeding en de toekomstbereiding van het vleeschelijke kind, en de verschillen in doelstelling ten opzichte van dien anderen, den papieren telg, zich openbarend bij diens verzorgers, van wie een er zich met goeden grond op beroepen kan hem in smarten gebaard te hebben? Het is denkbaar. Een zekere rivaliteit bestaat er in elk geval begrijpelijkerwijze menigmaal tusschen menschen die hetzelfde doel nastreven, ook al hebben zij zich voorgenomen zoo objectief mogelijk te werk te gaan. Wat is het gezamenlijk doel van schrijver en uitgever ten opzichte van het boek? Kort gezegd en van alle bijkomstigheden ontdaan: het naar den inhoud zoo gedegen, naar

het uiterlijk zoo fraai, naar het aantal zoo talrijk mogelijk onder de menschen te brengen. Over die voorwaarden heeft ieder van hen zoo zijn eigen denkbeelden, en ziedaar al dadelijk een grond tot meeningsverschil. Het breede dilettantisme van den uitgever, die bovendien het publiek zoo grondig kent als Wallenstein zijn Pappenheimers, verleidt hem allicht zich in te laten met zekere onderdeelen van de stof, die hij anders, beknopter, uitvoeriger, voorzichtiger, gedurfder behandeld zou wenschen te zien; de illuzies van den soms wereldvreemden schrijver gevoelen zich al spoedig gekneusd door deze hem wel eens ten onrechte overwegend commercieel gekleurd lijkende inmenging. De eerste houdt, bij alle geneigdheid om den auteur een behoorlijk honorarium te betalen, de publiciteit ruim te verzorgen en aan het toilet van het boek niets te sparen wat het aanzien ervan tegenover de openbaarheid kan verhoogen, de onwrikbare getuigenis der cijfers in het oog; hij weet dat van te voren, doordat het publiek zich een financieele grens stelt bij het aanschaffen van lectuur, de verkoopprijs van een boek van buiten af al vrij nauwkeurig wordt vastgelegd, zoodat het in vele gevallen niet aangaat dien te regelen naar de kosten, doch omgekeerd deze kosten zooveel doenlijk binnen den omvang van den naar moge-

lijkheid te bedingen winkelprijs moeten gedrongen worden. Met andere woorden: bij de berekening van hetgeen de vervaardiging van een boek aan geld eischt, moeten allereerst de cijfers opgesteld worden waaraan niet te verwrikken valt: papier, zetten, drukken, illustratie, clichés, brocheeren, alles volgens markt- of tariefprijzen, en de kosten van de aanbieding aan den boekhandel; is vervolgens het billijke loon van den uitgever in aanmerking gebracht en rekening gehouden met diens algemeene onkosten (waaronder ook een cijfer voor de publiciteit - grootendeels door prospectussen en dergelijke middelen, want advertentiekosten kunnen de meeste boeken niet dragen - moet voorkomen), dan teekent zich, in verband met den verkoopprijs die naar ervaring voor een werk van een bepaalde belangrijkheid en afmeting kan gevraagd worden, vanzelf de grootte van het honorarium af. De andere echter, de schrijver, vertoont dikwijls weinig aandrang om zich met zulke overwegingen op te houden; hij zou maar het liefst voorop stellen dat alles hem wèl is, mits hij een flinke som voor zijn werk ontvangt en dit niet alleen zoo weelderig mogelijk wordt uitgedost maar ook bij geheele krantenpagina's tegelijk geadverteerd.

Het kan wel niet anders: hier is een vruchtbare

bodem voor allerlei moeilijkheden, en het mag niet ontkend worden, dat zij er maar al te vaak welig gedijen, een hachelijke omstandigheid, die een zoo grootmoedig en vrijgevig, bekwaam en zaak kundig man als de terecht hooggeëerde duitsche uitgever E.A. Seemann er op later leeftijd toe bracht om met een zucht van alle schrijvers afscheid te nemen en zich nog slechts op het samenstellen van auteurlooze boeken toe te leggen; hij wenschte op zijn ouden dag van al die beslommeringen af te zijn.

Nu lijdt het geen twijfel, of er zijn gevallen geweest, en zij zijn er nog, waarin schrijversklachten tegenover uitgevers gerechtvaardigd mogen worden genoemd; wie de wereld kent, weet dat alle menschelijke verhoudingen grond geven tot moeilijkheden, en de waarheid hiervan staat te vast, dan dat gepoogd zou kunnen worden haar te verdoezelen. Maar het is even zeker, dat hij, die een handelsverbintenis aangaat, of deze nu een boek dan wel iets anders betreft, zich voor onaangenaamheden en schade vrijwaren kan door met zorg den persoon te kiezen met wien hij de relatie aanknoopt, en vervolgens de overeenkomst te doen vastleggen op een wijze welke verrassingen of spijt uitsluit; het spreekt overigens vanzelf, dat het verstandiger is met een betrouwbaar mensch een minder voordeelig lijkend contract af te sluiten,

dan met een mogelijk onbetrouwbare wederpartij een oogenschijnlijk zeer gunstige overeenkomst te maken. Men kome nu niet aandragen met de argeloosheid en de onervarenheid van dien armen auteur, dat onnoozele kind, waarvoor geld een blinkend speelgoed is, welks waarde het niet beseft, en handelszaken een verward en onverstaanbaar mengsel van hoogere tooverij en sanskriet zijn; aan die legende gelooft geen enkele uitgever meer. Wel integendeel blijkt, als het er op aankomt, de onstoffelijkste dichter de materie van het rekenen goed onder de knie te hebben, en daarbij koopmanschappelijk van een kracht te zijn, waartegen de rechtschapen uitgever daarom niet opgewassen is, wijl deze met Goethe in den handel de poëzie van het 'leven en laten leven' speurt, de poëet echter met zijn gedachten bij de moraal der sprookjeswereld verwijlt, waar men de goudstukken uit het boompje schudt tot dit eraan vergaat, en de heks die den hollen boom bewaakt, welke tot een onderaardschen schattoegang geeft, eenvoudig het hoofd afhouwt. Maar in elk geval: zij blijven, alles bijeen genomen, een stel vrij uiteenloopende geaardheden, de twee hoofdfiguren die het boek in de wereld brengen. Staat de wil tot wederkeerig begrijpen en vertrouwen voorop, en geven beide partijen daarvan door daden blijk,

dan is echter de zaak nog zoo hopeloos niet. Van weerskanten zal eerlijk en ernstig gestreefd moeten worden om elkanders geestesgesteldheid te doorzien; het psychologisch moment doet zich in de verhouding van uitgever en auteur sterk gevoelen. De eerste moet beseffen, dat hij te doen heeft met een gevoelige persoonlijkheid, die gedurende het maken van zijn boek de weeën heeft doorleefd welke aan elke scheppingsdaad verbonden zijn; die nu in een nerveuze spanning verkeert omtrent het lot van de afsplitsing zijner innerlijkheid; die de angsten, bezorgdheden, jaloerschheden en argwanen van een moeder door zich voelt heenvaren, en wien niet mag worden euvel geduid dat hij, naast de geestelijke voldoeningen welke zijn schepping hem kan opleveren, ook ten volle de stoffelijke belooning wil oogsten waarop zijn arbeid, som van zooveel talent, kennis, oordeel, inspanning, hem recht geeft. De tweede dient te bedenken, dat zijn illuzies binnen de perken der practische doenlijkheid moeten blijven, waaraan ook de uitgever gehouden is en welke niemand zoo goed kent als deze; hij mag zeker nooit vergeten, dat de man, aan wien hij de publicatie van zijn werk opdraagt, het volle risico daarvoor op zich neemt en dus ook de geldelijke gevolgen eener mislukking zal hebben te dragen.

Wie de situatie kent en haar objectief beschouwt, kan niet anders dan toegeven, dat zij in het algemeen moeilijker is voor den uitgever dan voor den schrijver. Deze is geheel vrij in zijn keuze: hij kan zich voor de vermenigvuldiging en de verspreiding van zijn werk na degelijk onderzoek en beraad wenden tot den man wiens naam hem borg staat, zooals hij voor andere doeleinden naar een jurist of een medicus van erkende reputatie zou gaan. De uitgever daarentegen heeft den persoon op het werk toe te nemen; hij is voor sommig werk op bepaalde personen aangewezen, ja in zekere gevallen, ook omdat de relatie op zichzelf het gezag van zijn zaak ten goede komt, door uiterlijke omstandigheden wel gedwongen van een of meer dier personen het werk te blijven uitgeven onder ongunstige voorwaarden. Het is helaas waar, dat van laatstgenoemde constellatie door schrijvers veelvuldiger wordt geprofiteerd dan het oningewijde publiek geneigd is aan te nemen, en er zijn talrijke gevallen bekend waarin een uitgever door een auteur van dat slag, wiens naam hij voor het prestige van zijn huis hieraan zelfs door belangrijke offers wenscht verbonden te houden, die offers in den letterlijken zin tot elken prijs verplicht wordt te brengen.

De verzoeking, waarin een schrijver wordt ge-

bracht om zijn uitgever aldus te exploiteeren, is gedeeltelijk het gevolg van de fantastische legenden die, geheel ten onrechte, in omloop zijn aangaande de gemeenlijke winsten in het uitgeversbedrijf; de mogelijkheid, dat zulke legenden ontstaan, vindt misschien voor een deel haar oorsprong in de traditie om de wording en de mate van handelswinsten gesluierd te houden. In den hedendaagschen handel raakt echter het zoogenaamde zakengeheim en deszelfs onaantastbaarheid langzamerhand van de baan; waarom zou trouwens moeten verborgen blijven, zoo begint men hier en daar te vragen, wat het loon is van naarstigen, bekwamen en eerlijken arbeid? In de Vereenigde Staten heeft een uitgever geen enkel bezwaar tegen het noemen van zijn aandeel in de opbrengst van een boek; de uitgever van Alexandre Dumas père vertelde gaarne dat hij elf millioen francs aan diens werken had verdiend. Hierbij worde dadelijk toegegeven, dat elders zulk een openhartigheid gemakkelijk wordt gemaakt door een juiste en royale openbare opvatting omtrent de belooning die een arbeider toekomt. In Amerika denkt niemand er over den uitgever van een flink rendeerend boek, waarin hij dan toch zijn geld gewaagd en waaraan hij zijn krachten gegeven heeft, zijn ruime portie van dat rendement

te misgunnen, evenmin als het in Dumas' nazaten opkomt om anders dan met waardeering en voldoening te spreken van het financieel succes waarin diens uitgever zich mocht verheugen. Dat deze dingen in Nederland anders gesteld zijn en men daar eer geneigd is den uitgever het maken van winst kwalijk te nemen, heeft er mede toe bijgedragen om schrijvers van bovenbedoelde soort in hun tactiek te sterken.

Maar ook zonder dat men nu het zakengeheim geheel over boord schuift, zonder dat men elken auteur rijp acht om tot in decimalen te mogen weten wat de man verdient die zijn werk vermenigvuldigt, financiert en verspreidt, is het den schrijver met goeden wil toch mogelijk om alle nog telkens noodig blijkende bizondere en algemeene apologie van en voor den uitgever overbodig te maken, en tot regel te verheffen wat thans nog te vaak een uitzondering is: een verhouding tusschen hem en zijn uitgever van zakelijke en menschelijke genegenheid. Hij heeft daartoe slechts allereerst iemand tot behartiger zijner belangen te kiezen, dien hij volkomen vertrouwt, en vervolgens met dezen een contract te sluiten, dat zijn billijkheidsgevoel tegenover beide partijen geheel voldoet. Staat niet het vertrouwen voorop, dan baten alle contractbepalingen niets.

Er bestaan voor het verzorgen van een uitgave verschillende vormen van overeenkomst. Die, welke op een betaling voor eens en voor altijd neerkomt, waarbij dus het manuscript, als ware het een verbruiksartikel met een oogenblikkelijke, althans eenmalige en dadelijk na aanvaarding verminderde waarde, min of meer contant gekocht wordt, wordt veelvuldig aangevochten, omdat de waarde van een manuscript eerst op den duur (na de verspreiding door den druk) gekend kan worden, al is het dan waar, dat menig rechtschapen uitgever achterna ook onverplicht den auteur van onvoorziene meevallers heeft laten genieten. De schrijver behoort, zoo redeneeren de tegenstanders, blijvend in de financieele opbrengst van zijn werk te deelen, zoo goed als den uitgever duurzaam het loon voor diens arbeid toekomt; laatstgenoemde ontloopt trouwens bij een eenmalige uitkeering het gevaar niet, dat hij dit bedrag, als de onderneming mislukt, nimmer terugziet. Een blijvende deelname, als hier bedoeld, ziet men soms uitdrukken in de toekenning van een percentage van den prijs waarvoor het boek te koop is; een veel toegepaste methode, waarop echter sommigen aanmerken, dat er voor de vaststelling van dat percentage geen berekenbare grondslag is te vinden; dat zij aanleiding geeft tot ongefundeerd

bieden en loven, waarbij het er slechts op aankomt wat de een geven en de ander vragen kan of wil; dat, voorts, dit zoogenaamde royalty-systeem, ook wanneer overeenstemming omtrent het percentage is verkregen, in elk van de twee gedaanten, die het kan aannemen, de gebreken blijft vertoonen van zijn gemis aan een becijferde basis. Wordt immers, zeggen zij, de uitgever verplicht om een bepaald bedrag per vervaardigd exemplaar uit te betalen, dan geniet de schrijver, wanneer een deel van den voorraad onverhandelbaar blijkt, ook inkomsten van hetgeen niet verkocht werd, buiten omloop bleef, geen geld opbracht, van een waardeloos blijkend object dus, waarin de uitgever tot zijn schade ten deele vruchteloos kapitaal stak; een genot, dat een auteur zich van te voren vergald behoort te gevoelen. Ook wanneer, hetgeen billijker lijkt, de uitkeering overeengekomen wordt van een percentage per verkocht exemplaar, dan doet zich volgens hen een bezwaar voor, waaraan, klagen zij, het royalty-systeem onder alle gedaanten lijdt, namelijk dat elk bedrag, door den uitgever tot dekking zijner kosten opgenomen in de reeks van cijfergroepen welke te zamen den verkoopprijs vormen, beknottend getroffen wordt door de procentueele tantième-heffing ten behoeve van den auteur en aldus nooit

tot zijn volle geldigheid komt. Stanley Unwin, de engelsche uitgever van terecht groote reputatie, heeft aangaande dit onderwerp in zijn voortreffelijk werk ‘The truth about publishing’ op het euvel gewezen, waaraan zijns inziens een naar den verkoopprijs berekend tantième lijdt, namelijk op het feit, dat de uitgever dezen prijs op geen stukken na ontvangt, en dus bij royalty-betalingen uitkeeringen doet van fictieve inkomsten.

Zou nu niet, zoo vragen anderen, op eenvoudige en doeltreffende wijze aan elke wrijving of ook maar ongerustheid een eind gemaakt worden, wanneer regel werd het in redelijke verhouding*

* Over de redelijkheid dier verhoudingen zal men het, aldus redeneeren de voorstanders dezer methode verder, in elk afzonderlijk geval moeten eens worden; het is duidelijk, dat hiervoor geen vooropgezette maatstaf valt aan te geven; eveneens, dat de schaal naar de zijde van hem zal moeten doorslaan, van wien het denkbeeld, de opzet is uitgegaan. Zij wijzen op tal van werken, waarvan de idee en deels ook de uitwerking hiervan, geheel in het credit van den uitgever komt, in wien het plan rijpte; die den stoot gaf; werken, waarbij den auteur, den samensteller, den medewerker, of hun meervoud, eer een soort redigeerende arbeid toevalt. Men kan, aldus ontwikkelt zich hun gedachtengang, in dit opzicht allerlei variëteiten aantreffen; mogelijke meeningsverschillen over de verdeelingsschaal zouden aan een arbiter kunnen worden onderworpen; de aanwijzing van zulk een objectieven derde lijkt hun in elk auteurscontract van pas.

verdeelen van de netto winst, op gezette tijden, over de alsdan verloopen exploitatie-periode, en volgens controleerbare gegevens? Ongetwijfeld zijn aan deze methode naar hun meening voordeelen verbonden. Zij heeft, zeggen zij, het rationeele en opene, dat het gezond verstand en het normaal gevoel aantrekt van hen, die niet in de handelswereld leven. Zij past zich voor hun gevoel commercieel-technisch beter aan bij de gebruiken, geldend voor een gezamenlijke onderneming, waarin de een materieele, de ander geestelijke waarden inbrengt. Van zulk een onderneming, aldus betoogen de voorstanders, zijn het verloop en de uitkomst van te voren noch te overzien, noch te berekenen; ook kan daarvoor niet bij den aanvang een tijd van duur worden gesteld, welke integendeel in groote mate van a priori onmogelijk vast te leggen factoren afhankelijk is, en zich dikwijls over een zeer lange, soms zelfs oogenschijnlijk eindelooze periode uitstrekt. Derhalve is hun slotsom, dat niet een andere belooning van partijen redelijk zijn kan dan die, welke op gezette oogenblikken uit de dan verkregen rezultaten als vanzelf volgt. Vele uitgevers hebben echter van ouds bezwaren ingebracht tegen dit procédé, dat voor hen juist alle bekoring aan het autonome zaken-doen ontneemt. Van

schrijverszijde zegt men tegen dit stelsel, dat het voor den auteur een te langen wachtenstijd meebrengt; het blijkt immers niet altijd spoedig of de exploitatie eenige bate oplevert, en dit is voor den schrijver, zoo hij het geld zeer noodig heeft, niet prettig. Het argument lijkt den verdedigers gezocht; wie ondernemingen kent, zoo spotten zij, welke van heden op morgen door een simpel 'Sesam, open u' tot schatten toegang geven, moet zich vooral niet aan het schrijven - en immers evenmin aan het uitgeven - van boeken wijden. Maar, zoo voert men dan weer aan, het valt bezwaarlijk uit te maken, wat precies de opbrengst van een bepaald werk is en welke nauwkeurig de onkosten zijn der exploitatie, zoodat, met andere woorden, de netto winst nooit volkomen zuiver te berekenen is. Deze tegenwerping wordt bestreden door te zeggen, dat het vraagstuk van den kostenden prijs nu eenmaal uiterst ingewikkeld en moeilijk, ja strikt genomen niet zonder rest op te lossen is; een euvel dat zich aan iedere kostende-prijsberekening in elk bedrijf hecht, en dat in de uitgeverij, zoo het daar al, wat te betwijfelen valt, belangrijke afmetingen aanneemt, dan toch even eenvoudig als elders door een zoo dicht mogelijke benadering vrijwel kan worden geneutralizeerd.

Hoe men dit alles wil beoordeelen, en voor welke financieele regeling men het meeste gevoelen moge, de verhouding tusschen uitgever en auteur is in de boekenwereld van zulk een bizondere beteekenis, dat zij hier eenigszins uitvoerig mocht worden behandeld. Zij wordt, het zij ronduit erkend, grootendeels beheerscht door materialistische factoren, doch men zal eer de studie der psychologie kunnen verwijten, dat zij zich weinig of niet bezig houdt met de vraag, hoe haar sujetten op geldkwesties reageeren (en inderdaad: men mag niet zeggen, iemand grondig te kennen, zoo lang men niet met hem in relaties van financieelen aard heeft gestaan), dan dat men een schrijver over dingen van veeldeels commercieel karakter het aanroeren van die factoren met recht zou kunnen ten kwade duiden. En ook: het is een onplezierig feit, dat ons publiek nu eenmaal zoowel de intelligentie als het fatsoensbegrip van de uitgevers niet altijd en niet onvoorwaardelijk vertrouwt. Zoolang niet iedereen Stanley Unwin's, hierboven genoemd boek ‘The truth about publishing’ leest, dat als propaganda en als publieke opvoeding zulk een groote waarde heeft, en zoo lang de verschijning van nederlandsche uitgeversmémoires zich laat wachten, is een correctie op de gemiddelde openbare houding tegenover de uitgevers niet

misplaatst. Deze houding is gebaseerd op een hardnekkige overlevering, welke misschien wortelt in achttiende- en vroeg-negentiende-eeuwsche geruchten omtrent (vooral engelsche) inhalige en cynische uitgevers, die zich vermaakten met champagne te drinken uit de schedels hunner verslagen auteurs, doch welke in elk geval voor onzen tijd niet meer geldt, getuige, nogmaals, Unwin's onderhoudend boek, een openhartig en oprecht relaas van veel practisch idealisme in de hedendaagsche uitgeverij, dat in ruime mate ook op nederlandsche gesteldheden toepassing veroorlooft. Zeer zeker zou ook de vluchtigste causerie over den nederlandschen uitgever en zijn bedrijf niet verontschuldigd zijn met een verwijzing naar haar kort bestek, zoo zij verzuimde het feit aan te roeren, dat ook op onzen bodem menig werk van hooge nationale of cultureele waarde is tot stand gekomen door den moed, de schranderheid en de offervaardigheid van den uitgever; evenmin zou mogen ontbreken de vaststelling van zoo vele gevallen, waarin een jong schrijver zijn snelle erkenning te danken had aan het inzicht, de voortvarendheid en de volharding van zijn uitgever, die in hem geloofde toen niemand hem nog roemde.

Hoe meer nu de auteur den uitgever werkelijk gaat begrijpen en op de juiste waarde schatten;

hoe duidelijker het hem komt voor te staan, dat zijn geschrift eerst door de inspanning van den uitgever een verhandelbare en rendabele zaak wordt - des te hooger stijgt de kans op een vruchtbare samenwerking; ook daarom is het zoo heilzaam, dat den schrijver althans een blik worde gegund in enkele hoekjes van de uitgevers-'cuisine'. In dit verband zouden tal van ondergeschikte détails kunnen worden genoemd, waaromtrent bij den buitenstaander nog al eens misvattingen voorkomen, in den trant van de stereotype klacht, door alle debutanten geuit, dat niet den dag na het verschijnen hun boek in alle boekwinkel-étalages ligt uitgestald. Maar ook belangrijker vraagstukken zouden kunnen worden vermeld, waarvan dat der zoogenaamde extra-correctie dermate gewichtig is, dat het naar den voorgrond behoort te worden gebracht.

Men weet wat correctie van drukproeven is (al voeren de meesten, die dat weten, haar op hoogst onvoldoende wijze uit!): in die proeven bevinden zich onvermijdelijk zetfouten, welke zooveel mogelijk ter zetterij en overigens door den schrijver worden verbeterd; is dit laatste gebeurd, en heeft voor alle zekerheid de auteur, ter contrôle of zijn correcties inderdaad zijn aangebracht, nogmaals een proef (die revizie heet) ontvangen en

nagezien, dan behoort het werk gereed te zijn voor den druk. In vele gevallen gaat het echter, helaas, niet zoo eenvoudig toe. Sommige schrijvers brengen van het corrigeeren weinig terecht, in welk geval de uitgever (die zich nog al eens met de opzuivering van het manuscript ook te bemoeien heeft, want met name wetenschappelijke schrijvers beheerschen niet altijd voldoende de taal) er aan moet te pas komen. Andere - zij zijn maar al te talrijk en bezorgen den uitgever veel ergernis en schade - beginnen hun schepping eerst in de drukproeven haar definitieven vorm te geven. Ofschoon het vanzelf spreekt, dat de uitgever recht heeft op een zoogenaamd persklaar manuscript*, met andere woorden, dat de schrijver hem zijn arbeid niet aflevert vóór deze tot in onderdeelen voltooid is (hetgeen reeds uit een oogpunt van goede manieren voor de hand ligt), leert de practijk anders. Telkens weer wordt in de proeven zoo ingrijpend veel veranderd, in afwijking van het manuscript (waarin deze verande-

* Hij mag zelfs zeggen, recht te hebben op een persklaar manuscript in machineschrift. Werd aan dezen eisch, welke in de meeste landen als een sine qua non wordt vervuld, ook ten onzent in den regel voldaan, er werden heel wat moeilijkheden, vooral in den vorm van overdadige correctie, voorkomen.

ringen natuurlijk - en waarom niet? - te voren hadden behooren te geschieden), dat een overmaat van extra-correctie noodig wordt, welke den toch reeds hoogen, veelal bezwarenden (soms prohibitieven!) zetprijs op bedenkelijke wijze doet aanzwellen: er zijn gevallen, waarin die toename 100 procent bedraagt. Daar de lezer nu weet hoe uiterst nauw de berekening van den kostenden prijs van het boek luistert - een centenkwestie! -, begrijpt hij, dat de extra-correctie een geheelen opzet kan bederven. Hij zal opmerken, dat bij contract een persklaar manuscript kan gevorderd en de extra-correctie ten laste van den schrijver gebracht worden. Ten aanzien van de auteurs echter, die nu eenmaal de neiging hebben hun boek eerst in de proeven en op kosten van den uitgever te schrijven, brengt zulk een bepaling (stel al, zij wordt aanvaard) niets dan wrijving en verdriet. En zoo blijft het feit, dat de zich zoo gaarne bizondere hoedanigheden van gevoeligheid, goeden smaak en fijne intuïtie toekennende auteur, met negatie van alle betamelijkheid en tegen de letter van het contract in (dat immers aangeeft over welke gelden hij beschikken kan), den uitgever belangrijke schade toebrengt in het door dezen bij den drukker bestelde zetsel en die schade vervolgens zonder eenige scrupule laat

betalen door dengeen, die ze niet heeft veroorzaakt. Het is niet ten onrechte, dat er hier met eenige bitterheid over gesproken wordt, want de plaag der extra-correctie is niet slechts zeer kwellend, maar ook vrij algemeen; haar oorzaak kan niet streng genoeg worden afgekeurd. Het mag verwonderlijk heeten, zoo vaak als zij wordt veroorzaakt door menschen die zich veel op hun goede manieren laten voorstaan en in geldzaken bizonder strikte opvattingen zeggen te huldigen; maar verwonderlijker nog moet men het noemen, dat tegenover den uitgever deze schoone moraliteit niet blijkt te gelden: hij is taillable et corvéable à merci.

Een ander gebruik, welhaast een misbruik, moet hier genoemd worden, dat echter gemakkelijker te voorkomen is: de gewoonte om voorschotten te vragen en te geven. Deze gewoonte is nauw verbonden met het hierboven behandelde vraagstuk der honoraria; het royalty-systeem gaat namelijk meestentijds gepaard met een voorschotstelsel, volgens hetwelk òf bij het afsluiten van het contract òf bij het verschijnen van het boek een som vooruit wordt betaald, nader met de royalty te verrekenen, dan wel, eveneens ter nadere verrekening, de tantièmes op de eerste 500, 1000 of 1500 exemplaren reeds bij de verschijning van

het boek worden uitbetaald. Vele schrijvers kunnen of willen niet doen, waartoe toch ieder verplicht is die iets onderneemt, namelijk de vruchten van hun arbeid eerst plukken wanneer die gerijpt zijn; zij wenschen geld te zien nog vóór hun werk het heeft opgebracht, en het gevolg is dat zij zich bij hun uitgever in de schuld steken. Merkwaardig genoeg doen zij dit blijkbaar gaarne; het lijkt hun een recht, en daarop staan zij met eenig vertoon van ontstemming, zoo het niet onmiddellijk en ruim in vervulling gaat. Het voorschotten-stelsel verhoogt dikwijls de kosten van het uitgeven aanzienlijk, somtijds zware lasten leggend op improductieve pogingen, welke moeten worden gewroken aan de winsten van geslaagde voortbrengselen. Verscheidene binnen- en buitenlandsche uitgevers veroordeelen het en zeggen dat men zich er buiten kan houden door de eenvoudige en juiste vooropstelling dat de uitgever niet een voorschotbank drijft. Maar ook hier kan eenig dieper inzicht in den aard en het mechanisme van des uitgevers zaken den schrijver tot beter begrijpen en verstandiger handelen brengen. Wel is waar zijn bij sommige auteurs alle pogingen, in deze richting aangewend, van hetzelfde effect als boter die aan de galg wordt gesmeerd; vooral zulke schrijvers wien het succes naar het hoofd

gestegen is en die weten dat zij met hun werk overal terecht komen, maken van deze constellatie gebruik om overeenkomsten af te dwingen welke vrijwel neerkomen op een eenzijdige verbintenis, waarbij alleen de uitgever risico's en verplichtingen op zich neemt. Het is echter in zekeren zin onbillijk, hierover verder te spreken, want gelukkig zijn er zoovele verstandige, begrijpende schrijvers, met wie de uitgever op de aangenaamste wijze samenwerkt, dat in de hierdoor ontstaande voldoeningen een ruim tegenwicht wordt gevonden.

Wil men nu in een boekje als dit, waar ‘la chose littéraire’ uiteraard meer in het bizonder van een uitgeversstandpunt wordt bezien, de gewenschte verhouding tusschen beide partijen in enkele punten samenvatten, dan kan men zeggen, dat het signalement van den schrijver, dien een uitgever zich billijkerwijze wenscht, er ongeveer uitziet zooals een ongenoemde inzender het in een duitsch blad teekende, en wel in groote trekken aldus:

1. Hij legt de volheid zijner gedachten reeds in het manuscript aan banden en werkt niet in elke proef en elke revizie elken zin opnieuw om, in de verwachting dat de uitgever, zonder daartoe verplicht te zijn, alle extra-correctie-kosten voor eigen rekening neemt;
2. hij begrijpt, dat honoraria niet naar de inner

lijke waarde van het manuscript en ook niet naar den om vang (elk vel meer maakt het boek duurder, zonder dat de verkoopprijs evenredig kan blijven stijgen) moeten worden berekend, doch naar de opbrengstmogelijkheid van het boek als koopwaar, zoodat hij niet record-honoraria verwacht voor een arbeid van 50 bladzijden ofvoor monologen onder uitsluiting van het publiek;

3. hij maakt den uitgever, wanneer deze flink en verziend genoeg is om voorschotten voor ongezond te houden, niet voor een afzetter uit;
4. hij vergunt, op gronden van rechtvaardigheid en met een verstandig oog op de instandhouding der belangstelling van hem die de kastanjes uit het vuur gehaald heeft, dat deze er een behoorlijke portie van mee-eet;
5. hij blijft den uitgever, die hem erdóór geholpen heeft, trouw; gunt niet aan diens eventueel unfaire mededingers dat zij zonder moeite of gevaar zouden oogsten van een grond, dien de ander als pionier met moeite en offers heeft voorbereid, en beantwoordt het wenken met chèqueboeken door de steeds op de loer liggende concurrentie met het verfrisschende woord van Cambronne;
6. hij geeft toe, dat ook de uitgever een mensch,

niet slechts een melkkoe is; een mensch, die voor goede woorden, zelfs voor lof gevoelig is;
7. hij zoekt de oorzaak van een succes niet uitsluitend in het boek; die van een mislukking niet alleenlijk bij den uitgever;
8. hij is overtuigd van de mogelijkheid en de waarde eener geestelijke samenwerking met den uitgever en houdt het voor aannemelijk dat deze ook wel eens een goeden inval heeft;
9. hij ziet een nauwe verwantschap van de verhouding tusschen auteur en uitgever met die tusschen componist en dirigent, en weet dat de beste dramaturg zonder een goeden régisseur aan den grond vaart;
10. hij vertrouwt den uitgever volkomen en wordt diens beste vriend.

Hoe onwaarschijnlijk het zich mag voordoen, dit tiende en schoonste punt verwezenlijkt zich bij wijlen. Menig uitgever heeft die grootste voldoening gekend, welke zijn loopbaan kan opleveren: in trouwe, oprechte vriendschapsverhouding tot velen zijner auteurs te hebben gestaan, vol idealisme en in onbegrensd vertrouwen met hen te hebben samengewerkt ter bereiking van een gemeenschappelijk doel. En de hier gebruikte volmaakt verleden tijd wil gelukkig niet ontkennen, dat ook in deze dagen van vergroving aller ge-

voelens zulk een vriendschap mogelijk is en zelfs meermalen in vervulling gaat. Zij vermag op te wegen, en als zoodanig vooral blijft zij onvolprezen, tegen de vele zorgen en teleurstellingen, welke den uitgever in zijn bedrijf van andere zijden niet worden bespaard.

[V]

WORDT er dus van den uitgever het een en ander gevergd wat de kennis en de behandeling van allerlei technieken en personen betreft, - welk een veelomvattende algemeene ontwikkeling moet hem bovendien eigen zijn! Heeft hij zich niet in het bizonder op de uitgave van een bepaalde soort werken toegelegd, doch is het zijn doel al wat schoon, goed of nuttig is binnen den kring zijner belangstelling te trekken, dan kan vandaag een manuscript over psychanalyze, landbouw, staathuishoudkunde, morgen een over hygiène, historie, wijsbegeerte zijn oordeel en zijn beslissing vragen; zoowel kookkunst, verstelnaaien, haarverzorging en kanarieteelt worden aan zijn belangstelling en zijn meening onderworpen, als electronen, relativiteit, quanten en vectoranalyze.

Niet alleen op het binnenland moet bij dit alles zijn aandacht gevestigd zijn; ook wat er over de grenzen verschijnt, tot in verre wereldhoeken, mag

aan zijn altijd waakzaam oog geenszins ontsnappen. Het is immers duidelijk, dat ook elders werken worden uitgegeven, dikwijls in een voor de meeste Nederlanders niet toegankelijke taal, waarvan de kennisneming voor onze lezers in eenig opzicht wenschelijk is; de uitgever zal dus in voortdurend contact met het buitenland dienen te zijn - waar hij, bij voorkeur in Duitschland, Frankrijk en Engeland, trouwens gedurende zijn leertijd reeds grondig moet hebben rondgekeken - en zich tijdig de vertalingsrechten behooren te verzekeren van die werken, wat hem gemakkelijker zal vallen zoo hij zich daarginds op den duur, ook door persoonlijke aanraking, relaties heeft verschaft, die hem op de hoogte houden en aanbiedingen doen. Ook hier komt het op een uitgebreide algemeene kennis en een scherp onderscheidingsvermogen aan; daarbij voegt zich nog de zorg voor een goede vertaling, en zij mag niet de minste zijner beslommeringen zijn, want zoo uiterst zwaar als de kunst van vertalen is, evenzoo lichtvaardig bieden zich in overmatig aantal de gegadigden daarvoor aan, wier misplaatste dienstvaardigheid in gevallen van verslapte uitgevers-contrôle reeds te vaak betreurenswaardige verminkingen heeft veroorzaakt.

Nu zal men opmerken, dat de uitgever zich toch

over dat alles in het gegeven geval door deskundigen kan laten inlichten, en die opmerking ligt inderdaad voor de hand. Groote buitenlandsche uitgeverijen hebben trouwens veelal letterkundige en wetenschappelijke mannen aan hun zaak verbonden, wier taak het is den leider te advizeeren. Maar de nederlandsche uitgever stelt er een eer in, zelfstandig te beslissen, en bovendien: wat baten den man, die ten slotte het boek *moet verkoopen*, alle prijzende expertizes van nog zoo bevoegden oorsprong, wanneer zich geen koopers opdoen? Het ergste is, dat dit eerst achteraf blijkt.

Boven het certificaat van den geleerdsten advizeur zal altijd de beslissing van den uitgever moeten staan; deze, die het risico draagt, vindt zich steeds voor een uitspraak in hoogste ressort geplaatst. Daarin staat hij alleen, op een dikwijls benauwende wijze, met de waarlijk niet paradoxale uitspraak van zijn uitnemenden zweedschen collega Albert Bonnier voor oogen: ‘boeken zijn dingen van vernuft. Eenig vernuft is noodig om ze te schrijven, meer vernuft wordt vereischt om ze te maken, maar het meeste vernuft wordt gevergd bij het verkoopen.’ Uit de duisternis van die eenzaamheid redt hem dikwijls wonderbaarlijk een bizonder uitgeverlijk instinct, dat zeer zeker verbindingen heeft met ervaringen en analoge

gevallen, zoo deze zich althans hebben voorgedaan (ofschoon het succes, jammer genoeg, lang niet altijd naar de analogie luistert); dat evenzeer zonder twijfel verwant is aan het commercieele talent, waarmee de uitgever zoo goed als ieder ander handelsman begiftigd dient te zijn; maar dat in zijn dieper wezen en oorsprong toch nog iets anders is, waarop geen omschrijving past en waarvan geen overdracht mogelijk is. Misschien is het dit instinct (waarvan het bezit den eenen uitgever heeft doen slagen en het gemis den ander, al imiteerde hij zoo getrouw mogelijk een benijdenswaard voorbeeld, heeft doen mislukken), - misschien is het de afstraling van dit eenigszins geheimzinnig instinct, die telkens weer buitenstaanders een glorie om het uitgeversbedrijf doet zien, waardoor zij verlokt worden er zich onvoorbereid in te storten. Zij tellen de hoofdfactoren af: hun spaarbankboekje; de genade van het mysterieus instinct; het bezit van velerlei wetenschappelijke en kunstzinnige aandriften; bij het vierde element, de koopmanschap, aarzelen zij wel even... nu ja: maar het ideëele is toch méér... en dan wagen zij den sprong. Doch mislukking is het gevolg, want waarlijk: zoo ergens een ten-naasten-bij noodlottig op den uitslag werkt, dan in het nauw-luisterende uitgeversvak, dat onvoorwaardelijk vraagt

om soliede gefinancierd en stipt geadministreerd te worden; dat beheerd wil zijn door een bekwaam ontwerper, een flink organizator, een duchtig exploitant; dat de leiding vordert van een breed ontwikkeld brein vol gezonde fantazie en levende denkbeelden.

Brengen deze zware en deels ook subtiele eischen zelfs voor den best onderlegden uitgever niet als tegendeel groote kansen op teleurstelling mede? Natuurlijk. Al zijn gaven als man van kennis, smaak, handelsbegrip beletten hem niet herhaaldelijk mis te tasten, en een amerikaansche berekening zegt zelfs, dat het mooi is wanneer slechts de helft zijner uitgaven de verwachtingen beschaamt. Hij zal dan ook met de grootste zorg uit de hem aangeboden plannen en manuscripten moeten kiezen, en vooral zal hij niet mogen aarzelen dikwijls een aanbieding te weigeren. Is hij zelf vindingrijk van aard, dan zal eigen initiatief aanvullen wat hij door zulk een strenge schifting tekort komt, en daarbij zal hem blijken, dat op den duur die uitgaven hem het naast aan het hart blijven liggen, welke haar oorsprong namen in zijn eigen verbeelding. Elk boek uit zijn fonds is voor hem een levend wezen, met een afzonderlijke geschiedenis, doch geen is hem zoo na als het zelf geschapene, dat ab ovo met hem

medeleeft. Overigens is hij, als ieder handelsman, afhankelijk van de vraag (een uitgever, die met opzet uitsluitend werken aanbood, waarnaar niemand of slechts zeer enkelen vragen, zou zichzelf vernietigen); maar nergens is, vooral de laatste jaren, de vraag zoo wisselvallig en onberekenbaar als in de boekenwereld, zoodat van een eenigszins stabiele markt in dit opzicht nauwelijks sprake kan zijn. Naar goede, geurige koffie; naar een stevigen schoen van rationeelen pasvorm; naar een grooten, rijpen sinaasappel; naar een licht loopend en sterk rijwiel; naar een smakelijke sigaar van een aardig model; naar zulke bepaalde, gemakkelijk omschrijfbare artikelen zal wel altijd vraag zijn; de markt daarvoor is vrij vast, kleine schommelingen in smaak en mode daargelaten. Wien het gelukt is tegen een gaarne aanvaarden prijs het vertrouwbare rijwiel, den duurzamen, prettig zittenden schoen ingang te doen vinden, kan, zoo mogelijk nog met verbeteringen en verfraaiïngen, die voortbrengselen althans voorloopig met een gerust hart blijven door fabriceeren; ja, zijn productiecijfer heeft veelal reeds te voren vastheid gekregen door de bestellingen van hen, die tot koopen besloten toen de aanvankelijke voorraad reeds was uitgeput. Maar de uitgever? Hij verkeert in het uitzonderlijke geval, dat hij met

elk boek een *nieuw* artikel lanceert, waarvan hij slechts *vermoeden* kan welke ontvangst het zal vinden, en hij heeft daarenboven met een publiek te doen, dat vijf-en-twintig jaren achtereen elken dag herhaalde malen onverbrekelijk gehechtmoge blijken aan een kopje van dezelfde koffie, doch welks smaak voor lectuur met de minuut wisselt. Nu eens verslindt het bij massa's een boek, dat nauwelijks middelmatig mag genoemd worden; dan weer gaat het aan een schoon of verdienstelijk werk achteloos voorbij. En meer dan ooit weigert het (huiverend van een verleden, dat zooveel afschuwelijks bracht?) achterom te zien: wat gisteren verscheen, noemt het heden verouderd; het wil geestelijk voortdurend den nieuwen prikkel. Het bestelt den appetijtelijken sinaasappel en het smakelijke kopje koffie na, en let er scherp op dat precies hetzelfde als te voren wordt geleverd; maar van den uitgever wil het steeds iets *anders*. En deze heeft volstrekt geen zekerheid, dat het andere, zoo het dan al pakt, van langen duur zal zijn. Met het gevolg, dat men niet al te verwonderd of geschandaliseerd mag zijn, wanneer men iemand, die zoozeer afhankelijk is van wisselingen in (ach neen, niet in den smaak, want er is wel een objectieve maatstaf voor den smaak, in zooverre men daaronder verstaat een functie van eeuwig

vaststaande schoonheidsnormen), van wisselingen dan in tempo, temperament, humeur en ja, vooral, in snobisme, - wanneer men zoo iemand op den uitkijk ziet staan naar de verscheidenheid der openbare bevliegingen en hem maatregelen ziet nemen om met zijn uitgaven daaraan tegemoet te komen. Het is nu eenmaal zoo gesteld, dat het allerbeste alleen door een élite gewaardeerd wordt en dat een uitgever van zijn vergelijkenderwijze laaggeprijsde, per stuk relatief weinig winst opbrengende artikelen slechts dan eenige geldelijke voldoening kan hebben, wanneer hem een tot zekere hoogte massale productie, althans van een deel zijner uitgaven, mogelijk is. Hij moet dus wel grootendeels voor de breede schare werken en zich naar haar verlangens richten, en daar het geestelijk materiaal voor zijn boeken, met name de literaire grondstof, voor verreweg het meerendeel eveneens door de groote massa, dat wil dus zeggen door de middelmatigen, wordt geleverd - meer door de ‘faiseurs’ dan door de ‘écrivains’ (zooals de kundige fransche uitgever Bernard Grasset het in zijn lezenswaardige boek ‘La chose littéraire’ uitdrukt) -, zoo is het onvermijdelijk, dat hij naast enkele superieure boeken er talrijke uitgeeft van (het woord is wederom van Grasset) ‘une médiocreté acceptable’. Deze toestand, door

den aard van den tegenwoordigen tijd nog geaccentueerd, moge zeer geschikt zijn om onverantwoordelijken buitenstaanders, die ons willen doen gelooven dat het menschdom natuurlijkerwijze onder een onophoudelijke wijsgeerige, wetenschappelijke of artistieke hooge-spanning behoorde te leven, gelegenheid te geven tot vermanend, betreurend, misprijzend ethische en aesthetische leerredenen, - de practijk heeft haar onverbiddelijken loop, haar onafwijsbare eischen, en liet overigens reeds menigmaal zulke theoretici, wanneer dezen het waagden hun denkbeelden tot daden te maken, in de humoristische fuik harer genadelooze feiten tot den inkeer der berooidheid komen. ‘Publishing is an easy business to play at,’ spotte de voortreffelijke engelsche uitgever Jonathan Cape in een der afleveringen van *Now and Then*, zijn huisorgaan, ‘but a difficult business to work at and even more difficult to live by.’

Maar de tegenstelling, die uit het bovenstaande schijnt te volgen tusschen het voorrecht om als uitgever zulk een veelzijdig aangelegd en ontwikkeld mensch te zijn en de onvrijheid om, wegens commercieele noodzaak, daarvan naar hartelust gebruik te maken, is niet zoo tragisch als het wel mag lijken. Zwijgend van hen, die zich van al deze subtiliteiten krachtens hun geaardheid weinig aan-

trekken; van een deel der nieuwe uitgeversgeneratie, die, zooals de veteraan in het vak Major Haven Putnam het uitdrukte aan den jongsten jaarlijkschen maaltijd van de amerikaansche Association of Book Publishers, 'believe in having a certain amount of hectic speculation, which is probably necessary for modern promotion, but which is naturally confusing to an older publisher', - zwijgend daarvan, valt er nog genoeg te zeggen van de schoone voldoeningen, welke de 'old publishers' en zij (hun aantal is gelukkig verblijdend groot), die zich krachtens hun idealisme en hun eerbied voor de traditie op dezelfde lijn plaatsen, in hun bedrijf weten te smaken ondanks hun zin voor de realiteit en haar eischen. Er zijn, ook in ons land, nog vele uitgevers, die zich deze voldoeningen weten te bereiden door op schrandere wijze een harmonische vereeniging tot stand te brengen tusschen eenerzijds hun idealistisch-cultureel verantwoordelijkheids gevoel en anderzijds hun practisch-commercieel noodwendigheidsbesef. Zij ontwijken, terecht en met gezonden zin voor de realiteit, het gepaste populaire succes geenszins, doch schuwen daartegenover evenmin, onder betooming van hun koopmanschappelijke impulsen en met aanvaarding van de dientengevolge ontstaande kans op een financieel verlies of

althans schamele kostendekking, de uitgave van een werk voor the happy few, waarmede de wetenschap of de kunst in het algemeen, de beschaving en het geluk der menschheid, de eer van hun huis, hun persoonlijk gevoel voor het schoone, goede en ware, kortom alles gediend en geëerd wordt behalve hun beurs. En menigeen van deze keur der uitgevers kan zelfs met hun grooten engelschen vakgenoot Sir Ernest Benn naar waarheid getuigen, wat deze ter gelegenheid van het eeuwfeest zijner zaak met zoo gerechtvaardigden trots uitsprak: 'nooit heb ik eenige uitgave in de eerste plaats ondernomen om haar beloften van geldelijk gewin; altijd heb ik mij vóór alles de vraag gesteld of zij ideale elementen bevatte en mijn handelsonderneming tot sieraad zou strekken.' Nederlandsche uitgevers van zulke geestelijke gesteldheid hebben nooit vergeten, dat op onzen bodem hun vak van ouds met ingetogenheid bedreven werd; naar het voorbeeld hunner grondleggende voorgangers schuwen zij de groote trom eener brallende reclame; zij onthouden steeds, dat zij een erfgoed hebben te beheeren, welks herkomst en aard een luidruchtige of boven den goeden smaak opgeschroefde aanprijzing niet gedoogt; zij wijzen, als het boek onwaardig, alle geraas en sensatie verwekkende middelen, alle vulgaire en

onwaarachtige manieren af, hoezeer hun daarvan de onmisbaarheid als ‘moderne’ en dus doeltreffende propaganda door de marktschreeuwers voor andere handelswaar van dezen tijd wordt voorgehouden.

[VI]

ONDANKS alle moeilijkheden van zoo bizonderen aard als, bij voorbeeld, de weinige en daarbij nog onzekere gegevens ter berekening van de mogelijkheid op succes eener voorgenomen uitgave; ondanks de gewisheid, dat, meer nog dan in eenig ander vak, het scheppen en fundeeren van een gezonde en blijvende onderneming in de uitgeverij een werk is voor meer dan één generatie; ondanks dit en zooveel anders, bezit het bedrijf van den uitgever een groote en geheel eigenaardige aantrekkelijkheid. Het heeft niets van de eentonigheid eener voortdurende massale vervaardiging van steeds maar hetzelfde artikel; al heeft het tot doel boeken, en steeds weer boeken, voort te brengen, het schept met elk boek een nieuwe eenheid van zeer eigen karakter, die weer andere eischen stelt dan haar voorganger en tot weer andere werkingen der fantazie aanzet. Zelden zijn oude schema's opnieuw te gebruiken; bijna nooit kan volgens een beproefd recept gewerkt worden; telkens is de werkwijze anders,

doen zich gewijzigde verschieten voor, laten zich ongekende spanningen en verwachtingen gevoelen. En altijd door wisselen de figuren, die aan het werk deelnemen; treden nieuwe personages op; staat de uitgever voor onverwachte kennismakingen, die veel van zijn tact, zijn psychologisch inzicht, zijn slagvaardigheid, zijn geestelijke uitrusting vergen.

Ontgoochelingen en conflicten blijven hem daarbij niet gespaard, evenmin te lage waardeering van zijn arbeid en zijn voortbrengsel, welke hem te meer moet verwonderen en verdrieten, omdat in den tegenwoordigen tijd misschien luider dan ooit gesproken wordt over den eerbied, dien het boek toekomtals machtigen steun der beschaving. Meermalen toont zich een pijnlijke tegenstelling tusschen de onderscheiding, die het in theorie ten deel valt, en de geringschatting, welke het practisch ondervindt. De maatschappelijke pozitie van het boek is in sommige kringen, ook van hen die beter behoorden te weten, dikwijls nog die van een verbruiksobject, dat iets heeft beteekend, toen het zijn eersten gegadigde vond, maar al spoedig daarna als een oude schoen voor het grissen ligt. Als een schoen? Over het algemeen wordt er aan schoenen meer respect bewezen dan aan boeken. Ieder uitgever heeft ondervinding

van bezoekers en briefschrijvers, voor wie het geen bezwaar van goede manieren oplevert om hem een van zijn nieuwe uitgaven cadeau te vragen. Het zal zulken lieden niet in het hoofd opkomen, om in een schoenenwinkel te zeggen, dat men hun zulk een aardig paar peau-de suèdes wel eens ten geschenke kon geven; evenmin zullen zij in een modemagazijn het denkbeeld luchten, dat zij een das of een paar handschoenen gratis verwachten. Maar een boek? Dat is voor hen iets als een lucifer, of een postzegel (neen: een postzegel rekent men af; het gevoel voor behoorlijke mijn-en-dijn-verhoudingen schommelt vrij constant om bedragen van vijf à tien cents); beter gezegd misschien: als een turf. In het veen ziet men niet op één zoo'n ding. En bij den uitgever liggen de boeken immers óók op stapels. Wat kan de reden zijn voor die minachting van het boek? Bij onzen kruidenier zien wij ook wel eens artikelen in massa's uitgestald, maar vragen we ooit of we voor niets zulk een aardig doosje, pakje of blikje mogen meenemen? Voor gember, sardines en caramels bestaat blijkbaar een hooger betamelijkheids-coëfficient dan voor boeken. En waren het nu alleen maar de gasten van spuit 13, die hun zooveelsten brand willen vieren met een tombola, en daarvoor den uitgever de prijzen doen beschik-

baar stellen; bleef het slechts bij de ijverige dames, die fancy-fairs beredderen, en haar philantropische aanvechtingen op zijn kosten zoeken te bevredigen. Maar erger is, dat beheerders van allerlei min of meer openbare lees-instellingen hem zijn boeken komen afbedelen. Zulke lichamen koopen en betalen hun meubels, hun kasten, hun vloerkleeden; maar hun boeken wenschen zij kosteloos te ontvangen. Zelfs groote bibliotheken, met voldoende fondsen in kas, schamen zich niet, aan zulke bedelpartijen mee te doen, en hoe weinig men somwijlen de onredelijkheid en onbehoorlijkheid daarvan inziet, blijkt uit de vraag van een leeszaal-beheerder aan een oud en aanzienlijk uitgevershuis, met een uit duizenden titels bestaand fonds, of hij van elke uitgave een exemplaar zou mogen ten geschenke ontvangen! Het cadeau zou een spoorwegwagon hebben gevuld. Aan allerhand waardelooze beuzelarijen en zoogenaamde vermaken geeft men grif en grof geld uit, en men vindt het van zelf spreken, dat die dingen geld moeten kosten. Maar het boek? Dat bedelt men, of, ander euvel, men vraagt het te leen (wat op hetzelfde neerkomt, want men geeft het toch nooit terug). Niet een vaas, een schilderij, een avondjapon, een halssnoer valt dit lot ten deel, doch alleen die nooit genoeg geroemde steun-

pilaar der cultuur, waarover de lofredenaars nimmer uitgepraat zijn: het boek. Dat arme boek, zou de uitgever geneigd zijn te zeggen, wanneer hij niet bedacht, dat het eer een arme wereld is, waarin het boek een Asschepoes-plaats kan innemen.

Doch, gelukkig -, ook de humoristische noot laat den uitgever niet op zich wachten. Fantastische plannenmakers zoeken hem op; dweepzuchtige querulanten leggen hun wereldhervormende manifesten op zijn tafel; schuchtere dichteresjes in kinderschoenen bieden hem haar eerste rijmpjes aan; maanzieke jongelingen vertrouwen hem hun literaire liefdeverzuchtingen toe. En groot is het aantal van hen, die zich geroepen voelen zonder eenige aanspraak te kunnen doen gelden om uitverkoren te worden; menschen, die nauwelijks tien woorden tot een draaglijk gestelden zin weten te vereenigen en niet het vaagste begrip toonen van het zoo uiterst zware schrijvershandwerk, slepen lijvige handschriften aan, en willen zich, als bestonden daarvoor beknopte leidraden, duidelijk uitgelegd zien wat er dan eigenlijk aan hun werk niet deugt. Vermakelijk ook zijn de consultaties van vaders en moeders, al dan niet vergezeld van zoons of dochters die zoo erg van lezen houden, om van den uitgever te weten te komen hoe die

veelbelovende spruiten zijn vak kunnen leeren en of hij hen daarin niet eigenhandig zou willen opleiden; bezoeken, welke in den regel eindigen met de bekentenis, dat men het uitgevers-kantoor aanzag voor een soort van wetenschappelijken en vooral letterkundigen salon, waar den ganschen dag dichters circuleeren, declamaties weerklinken, de manuscripten van meesterwerken binnengedragen en in gezamenlijke extaze gelezen worden, en waar van den ochtend tot den avond hemelsblauw-met-gouden verzenboekjes van het plafond regenen. Waarna de bezoekers teleurgesteld en toch nog wat ongeloovig heengaan, als zij gehoord hebben dat er misschien nergens in de vrije beroepen zoo hard gewerkt wordt als door den uitgever, en dat er niet alleen in diens kantoren veel stug, kleurloos, in dorre détails afdalend werk gedaan wordt, maar dat hij een deel van zulk werk telkens weer en onvervangbaar met eigen hand moet verrichten, boven en behalve den meestal zwaren en verantwoordelijken arbeid van het kiezen, vorm geven en lanceeren zijner uitgaven, welke niemand hem voor eenig belangrijk deel van de schouders kan nemen. Het komt er vrijwel op neer, dat de leider van een uitgeversbedrijf slechts onderdeelen der administratie en verdere onbeteekenende kleinigheden aan zijn personeel mag

overlaten (en dan nog onder zijn voortdurende contrôle), doch overigens weinig of niets uit handen kan geven en tot in vergaande détails het werk zelf moet verrichten. De omstandigheid, dat elke uitgave weer andere eischen stelt, draagt tot dezen toestand veel bij; schier nimmer is de arbeid van den uitgever werktuiglijk of van dien aard, dat verwezen kan worden naar een vorig boek als voorbeeld bij het tot stand brengen van een volgend.

Inderdaad, in weinig bedrijven rust zóó veel van de gezamenlijke taak op den leider, kan zóó weinig gedécentraliseerd worden, als in de uitgeverij. De persoon, de persoonlijkheid van den uitgever is daar identiek met de zaak welke hij drijft, en deze staat of valt met hem, ontleent althans aan hem haar karakter. Juist dit ontbreken van een schabloon, deze afwezigheid van alle automatisme, geeft het uitgeversvak een groote bekoring. Zegt men nu, dat een werkzaamheid, welke zoo veel van de fantazie, de improvizatie, de intuïtie vraagt, die van den kunstenaar dicht nadert, dan bevestigt men wat alweder Grasset, de fransche uitgever rijk aan eervolle successen, heeft gezegd: ‘un éditeur doit être un artiste et un constructeur; l'édition n'est pas un métier, c'est une vocation’, - een definitie, welke door even idealistische en energieke vakgenooten gaarne wordt aanvaard.

Idealistisch en energiek te zijn, - meer dan ooit moet de drang daartoe in den hedendaagschen uitgever leven. Want de zeer hachelijke crisis, welke de geheele wereld in deze verwarde en verwarrende na-oorlogsjaren doorworstelt, heeft natuurlijk ook den uitgever en zijn bedrijf niet onberoerd gelaten. Er is een drang tot Umwertung aller Werte, en wel in den zin van nivelleering der hoogste waarden, van verlaging der geestelijke toppunten naar de vale vlakte waarin de stijgkrachtelooze massa leeft, welke drang bij beteren, uit zucht tot zelfbehoud, de neiging prikkelt om aan de jammerlijkste en platste verlangens dier massa te voldoen. Ook bij uitgevers. Het is nogmaals Grasset, die dit gevaar treffend kenschetst, door het een inflatie te noemen: de schrijver, de uitgever, de criticus, de lezer, allen blazen zich en hun werk op; uit zucht om genoemd te worden, groote oplagen te verkrijgen, veel te verkoopen, voor aangever van den toon te poseeren, met de nieuwste verschijningen bekend te zijn, gaan allen zich te buiten aan een onmatige opschroeverij van het minder dan aanvaardbaar middelmatige. Met het gevolg, dat het waarlijk goede (en van alle partijen eenige bezinning en geestesspanning vergende!) wordt voorbijgegaan of snel vergeten; dat de jacht naar het nieuwe

steeds haastiger wordt, alsof niet elk boek, dat men nog ongelezen liet, nieuw mag worden genoemd; dat het vluchtige, ondiepe maakwerk de markt beheerscht, en handige opportunisten, met weinig artistieke scrupules doch veel slag van colportage hunner eigen persoon en werken, zich vrij lang handhaven in de aandacht der menigte en soms zelfs tot over de landsgrenzen heen hun misleidende werking doen gevoelen.

Het is de zware en schoone taak van de uitgevers, bij te dragen tot het keeren van deze crisis. Zij, die voor nu en later de uitkomsten helpen vastleggen en verspreiden van wat er omgaat in denkers en dichters, zijn mede verantwoordelijk voor de geschiedenis der natie en het lot harer cultuur. Vereenigd in een bond, welke, als dit boekje verschijnt, een halve eeuw bestaan heeft, zouden zij te kort schieten in hun plicht, zoo zij hun gezamenlijke krachten slechts aanwendden ten bate van het enge eigenbelang en niet een wijder uitzicht, een grootscher doel in het oog vatten. Meer dan ooit is het hun thans geboden, den engelschen vakgenoot Duck na te zeggen hetgeen deze bij een dergelijk jubileum met britsch-zakelijken humor uitsprak: ‘we take our hats off to the past and our coats off to the future’, en dan met ernst, met goeden wil en dikwijls met zelf-

verloochening voor die toekomst aan het werk te gaan, daarbij steeds bedenkend, dat zulk werk alleen vruchtbaar kan zijn, zoo het gestuwd wordt door het idealistisch verlangen om in de voetstappen te treden van hen die na ons komen. Hun devies zij G.B. Shaw's woord: ‘het leven is niet een kort brandende kaars voor mij; het is als een blakende toorts, welke ik voor het oogenblik in de hand draag; en ik begeer die zoo helder mogelijk te doen branden voor ik haar verder geef.’

[VII]

IS hiermede nu alles van den uitgever en zijn bedrijf gezegd? Dit zou slechts in een omvangrijk boekdeel mogelijk zijn. Het werd ook niet bedoeld; wel een kennismaking, met enkele woorden ingeleid, en, voor zoover deze niet meer noodig mocht zijn, een vernieuwing of een bevestiging van reeds bestaande sympathieën.

Zal dus nu de lezer, die zich spitste op een leidraad door alle détours van het vak, teleurstelling gevoelen? Hij wijte het aan zijn te hooge verwachtingen. Hij herleze ook de eerste bladzijden: niemand kan waarlijk doorgronden dan wat hij zelf verricht heeft, - en veelal ook dat niet.